SCMP模块一 知识点总结

说明：Ⅰ代表该知识点应该能够深刻记忆，需要回想与相关主题对应的概念、材料或形象，对应题型为回想题；Ⅱ代表该知识点应该能够充分理解其含义，能够在试题所给予的相对简单的情景中识别和使用它们，对应题型为理解题；Ⅲ代表该知识点应该能够深刻理解所列知识和其他相关知识之间的联系和区别，并能在较复杂的情境中综合运用其进行分析、判断、推理和评价，对应题型为应用题。

序号	模块	章	节	知识点	掌握程度	备注
	1	1	1	供应链与供应链管理		
1				供应链的定义（Beamon、APICS、CFLP）	Ⅰ,Ⅲ	
2				供应链运作参考模型（SCOR）	Ⅰ	
3				供应链管理定义（SCC、APICS、CFLP）	Ⅰ	
4				CFLP供应链管理框架下，七个主要的管理领域	Ⅰ	
	1	1	2	供应链管理的重要性		
5				采购与供应管理、生产管理及物流管理三大职能活动	Ⅱ	
6				采购管理的基本目标	Ⅰ	
7				采购管理对企业利润的杠杆作用和投资回报率的贡献	Ⅰ,Ⅲ	
8				采购管理对产品上市时间的作用	Ⅰ	
9				采购管理对产品质量的作用	Ⅱ	
10				采购管理企业带来竞争优势	Ⅰ	
11				生产管理的定义	Ⅰ	
12				物流定义（CLM、中国物流术语、CSCMP）	Ⅰ	
13				物流管理对企业利润的贡献	Ⅱ	
	1	1	3	供应链管理的挑战与趋势		
14				供应链管理中的信息技术和系统	Ⅱ	
15				九类电子商务平台	Ⅰ,Ⅱ	
16				绿色供应链	Ⅱ	
17				供应链风险	Ⅲ	
	1	2	1	采购需求类型		
18				直接采购与间接采购	Ⅰ,Ⅱ	
19				采购需求类型细分	Ⅰ,Ⅱ	
20				资本设备采购及特点	Ⅰ,Ⅱ	
21				租赁设备的优缺点	Ⅰ,Ⅱ	
22				低值品采购方法	Ⅰ,Ⅱ	
23				需求四象限	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
	1	2	2	采购申请		
24				采购申请的类型	Ⅰ,Ⅱ	
25				采购申请单包含的信息	Ⅰ	
26				采购申请审批流程和形式	Ⅰ	
27				避免未经授权的采购	Ⅱ,Ⅲ	
28				小额现金和采购卡	Ⅰ	
29				采购申请的其它注意事项	Ⅱ	

	1	2	3	制定产品规格		
30				规格的类型	Ⅰ,Ⅱ	
31				规格制定中价值分析的作用	Ⅰ	
32				采购部门在准备规格中的作用	Ⅱ	
33				供应商在准备规格中的作用	Ⅲ	
34				产品规格	Ⅰ,Ⅱ	
	1	2	4	制定服务规格及工程的要求		
35				服务的特点	Ⅰ	
36				服务水平协议（SLA）	Ⅰ,Ⅱ	
37				工作说明书（SOW）	Ⅰ,Ⅱ	
38				方案请求书（RFP）	Ⅰ	
	1	3	1	寻源流程与寻源战略概述		
39				寻源流程的三个主要阶段	Ⅰ	
40				寻源范围界定	Ⅰ,Ⅱ	
41				支出分析	Ⅰ	
42				成本分析	Ⅲ	
43				供应市场分析	Ⅱ,Ⅲ	
44				供应定位模型	Ⅰ,Ⅲ	
45				风险分析的一般流程及内容	Ⅰ,Ⅱ	
	1	3	2	寻源策略组合		
46				寻源策略构成	Ⅰ	
47				采购策略	Ⅰ,Ⅱ	
48				选择不同供应来源数量	Ⅰ,Ⅱ	
49				来源类型	Ⅰ,Ⅱ	
	1	3	3	寻源实施		
50				发现和识别潜在的供应来源的几个途径	Ⅰ	
51				供应商分析与评估的环节	Ⅰ,Ⅱ	
52				合同执行管理的内容	Ⅰ	
53				供应商发展流程	Ⅰ	
	1	3	4	国际寻源问题		
54				国际寻源面临的挑战	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
55				汇率风险的应对措施	Ⅰ	
56				国际货源结算支付的方式	Ⅰ,Ⅲ	
57				关税的计算方式	Ⅰ	
	1	4	1	采购方式概述		
58				询比价、招投标与谈判采购及三种主要的采购方式及其适用情境	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
59				询比价采购的一般流程	Ⅰ	
60				电子采购方式及其利弊	Ⅰ,Ⅱ	
61				电子目录的分类	Ⅱ	
62				反向拍卖	Ⅲ	
	1	4	2	采购信息与定价问题		
63				四种常用的采购信息获取方式	Ⅰ,Ⅱ	
64				影响商品或服务价格的七大类因素的内容，以及如何产生影响	Ⅰ,Ⅱ	

65				三种基于成本的定价方法及其主要影响因素	Ⅲ	
66				基于价值的定价方法及其主要影响因素	Ⅰ,Ⅱ	
67				五种主要的价格信息来源	Ⅰ	
	1	4	3	招标采购		
68				公开招标与邀请招标的概念及适用场合	Ⅰ,Ⅱ	
69				邀请招标的特点	Ⅰ	
70				招标的组织形式	Ⅰ	
71				公开招标与邀请招标的大体流程	Ⅰ,Ⅲ	
72				招标文件的主要内容	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
73				招标公告的媒介	Ⅰ	
74				资格审查相关内容	Ⅰ,Ⅲ	
75				投标前会议的内容	Ⅱ,Ⅲ	
76				投标的过程与基本要求	Ⅰ	
77				评标专家组构成	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
78				三种开标方式	Ⅰ,Ⅱ	
79				开标程序	Ⅲ	
80				评标的三个主要方面，符合性、技术性和商务性评审的主要内容	Ⅰ	
81				三种主要的评标方法，综合评估法、最低评标价法和经评审的最低投标价法的适用条件	Ⅰ,Ⅱ	
82				评标报告的主要内容	Ⅰ,Ⅱ	
83				定标的流程及中标通知书的法律意义	Ⅰ,Ⅲ	
84				招投标中常用的三种担保形式	Ⅰ	
85				招标中的一般商业规范性要求	Ⅲ	
	1	5	1	供应商评估步骤		
86				供应商评估前准备	Ⅰ	
87				供应商选择和评估小组的组建要求	Ⅰ,Ⅱ	
88				供应商评估、选择的目标	Ⅱ	
89				市场调查的工具	Ⅰ	
90				市场调查的步骤	Ⅰ	
91				供应市场分析的三个层次	Ⅰ	
92				供应商评价指标内容及分类	Ⅰ,Ⅱ	
93				供应商评价指标的权重	Ⅰ,Ⅲ	
94				制作供应商评估调查问卷的主要环节	Ⅰ	
95				现场评估的关注要点	Ⅱ	
96				现场审核的环节	Ⅰ	
97				建立供应商选择评估指标体系应遵循的原则	Ⅰ,Ⅱ	
	1	5	2	供应商评估指标体系		
98				供应商评价与选择指标体系的设计原则	Ⅰ,Ⅱ	
99				供应商选择评估和供应商绩效考核的比较	Ⅰ	
100				Dickson的供应商选择评价标准	Ⅰ	
101				Weber供应商评价与选择中最为重要的三个准则因素	Ⅰ	
102				供应商评估主要指标	Ⅰ,Ⅱ	
	1	5	3	供应商评选方法		

103				供应商评选定性评价法	Ⅰ	
104				供应商评选定量评价法	Ⅱ	
105				供应商评选定性与定量相结合的方法	Ⅰ	
	1	5	4	评估战略合作伙伴供应商		
106				战略合作型伙伴关系与普通交易型供应商关系的差异	Ⅰ	
107				战略合作伙伴的优势	Ⅰ	
108				战略合作伙伴供应商之间的特征	Ⅱ	
109				战略合作伙伴对采购组织的要求	Ⅱ,Ⅲ	
110				战略合作伙伴关系的多种形式	Ⅰ,Ⅲ	
111				选择战略合作伙伴供应商的目标	Ⅰ	
	1	5	4	供应商评估中的一些关注点		
112				产品认证的4个阶段	Ⅱ	
113				产品认证流程	Ⅰ	
114				产品创新对供应商的技术要求	Ⅰ	
115				产品创新的供应商评价流程	Ⅰ	
116				供应商库的整合	Ⅱ	
117				解决选择供应商中的具体问题	Ⅰ	
	1	6	1	采购谈判概述		
118				谈判的适用场合	Ⅱ	
119				三种不同的谈判理念：双赢、单赢和双输	Ⅱ,Ⅲ	
120				谈判分类：分配型与整合型谈判的概念与策略	Ⅰ	
121				采购谈判的一般流程：准备、实施和完成的步骤与内容	Ⅰ,Ⅱ	
122				谈判原则的内容	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
123				“锚定效应”	Ⅰ	
	1	6	2	谈判准备		
124				宏观环境分析工具：PESTLE的分析内容与方法	Ⅰ,Ⅱ	
125				成本 / 价格分析	Ⅱ	
126				中国常用的价格指数与含义	Ⅰ	
127				CPI与PPI的双重作用下对买卖双方谈判力量的影响	Ⅱ	
128				谈判中的文化分析	Ⅱ	
129				谈判中的性格分析方法	Ⅰ	
130				其它谈判问题的恰当应对，谈判地点、谈判团队、充分准备等	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
131				三种谈判战略的特点与应用，分配型、整合型与适应型	Ⅰ,Ⅲ	
132				供应商偏好模型	Ⅰ	
133				谈判计划的主要内容	Ⅰ,Ⅱ	
	1	6	3	谈判实施		
134				分配型谈判的四个主要阶段及常用战术	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
135				整合型谈判的四个主要阶段及常用战术	Ⅱ	
136				谈判问题的排序原则	Ⅰ	
137				打破谈判僵局的措施	Ⅰ	
138				谈判中可能出现的过失及规避	Ⅰ	
139				与唯一供应商谈判的方法	Ⅰ	
	1	7	1	合同与订单执行		

140				合同管理流程的内容	Ⅰ,Ⅱ	
141				合同执行中的管理内容	Ⅰ	
142				合同管理指标	Ⅰ	
143				执行合同与订单的关键要素	Ⅰ,Ⅲ	
	1	7	2	合同与订单的跟进		
144				合同执行前跟踪、监控的内容	Ⅰ	
145				合同执行过程中跟踪、监控的内容	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
146				不同合同类型中合同管理的关注点	Ⅰ	
	1	7	3	合同变更管理		
147				合同变更管理的法律问题：依据和条件、程序、后果	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
148				变更合同的条件	Ⅰ	
149				合同变更的原因	Ⅰ	
150				制造企业的管理变更内容	Ⅰ	
151				工程及项目中的变更管理的内容	Ⅲ	
	1	7	4	合同纠纷管理和合同完成与收尾，审计，信用管理		
152				合同纠纷的种类	Ⅱ,Ⅲ	
153				合同纠纷产生的原因	Ⅰ,Ⅱ	
154				合同纠纷处理方式	Ⅰ,Ⅲ	
155				合同纠纷预防	Ⅱ	
156				合同收尾内容	Ⅰ	
157				合同收尾的处理	Ⅰ	
158				合同审计的目的	Ⅱ	
159				合同草签前、执行中、结束前的审计内容	Ⅰ	
	1	8	1	供应商绩效考核的流程及指标体系		
160				供应商绩效考核流程图	Ⅰ	
161				供应商绩效考核环节及流程	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
162				供应商绩效考核各个指标重要性的分配	Ⅰ	
163				供应商的绩效考核的可量化指标	Ⅰ	
164				供应商考核指标的无量纲处理	Ⅰ	
165				定性指标的无量纲处理方法计算	Ⅲ	
	1	8	2	供应商绩效考核的实施		
166				供应商绩效考核各项指标确定权重方法	Ⅰ	
167				计算供应商绩效的整体得分的方法	Ⅰ,Ⅲ	
168				对于供应商绩效发现问题的立刻处理方法	Ⅲ	
169				供应商分级及管理措施	Ⅱ,Ⅲ	
170				改善供应链绩效管理的工具	Ⅰ	
	1	8	3	供应商绩效改善		
171				绩效改善对象选取表	Ⅰ	
172				供应商改善监控过程	Ⅰ	
173				绩效改善的目标	Ⅰ	
	1	8	4	供应商激励		
174				供应商激励机制要素	Ⅰ	
175				供应商绩效激励方式	Ⅰ,Ⅱ	

176				不同的激励方式适合情况	Ⅰ,Ⅱ	
177				供应商激励时机	Ⅰ,Ⅲ	
	1	9	1	仓储管理概述		
178				仓储的基础功能	Ⅰ,Ⅱ	
179				仓库分类方式	Ⅰ,Ⅱ	
180				选择仓库时需要考察的主要信息	Ⅱ,Ⅲ	
181				仓储管理中的主要矛盾	Ⅰ	
182				“蜂巢损失”	Ⅱ,Ⅲ	
183				仓储管理的服务要求等级	Ⅰ	
	1	9	2	仓储运作流程		
184				排队系统及Little定律相关计算	Ⅲ	
185				收货流程的要点	Ⅰ	
186				预先发货通知ASN	Ⅰ	
187				仓库货物放置政策	Ⅱ,Ⅲ	
188				托盘堆码方式	Ⅲ	
189				仓库盘点	Ⅱ	
190				提高拣货效率的四种途径	Ⅱ	
191				拣货模式	Ⅱ	
192				储位管理	Ⅲ	
193				延迟战略（Postponement Strategy）	Ⅰ	
194				发货装车的考虑要点	Ⅰ,Ⅲ	
	1	9	3	仓库的硬件和软件		
195				人工与机械作业成本测定的基本方法	Ⅱ,Ⅲ	
196				仓库硬件设备	Ⅰ	
197				单元化包装的特点	Ⅰ	
198				货架的选择	Ⅱ	
199				装载搬运设备	Ⅰ	
200				识别装置（条码与RFID）的概念和优缺点对比	Ⅰ	
201				WMS能实现的基本功能	Ⅱ	
	1	9	4	仓储管理的优化		
202				仓库作业手册应包含的基本内容	Ⅰ,Ⅱ	
203				TPM（主动或预防式维护保养）的概念	Ⅰ,Ⅲ	
204				EIQ分析法	Ⅱ,Ⅲ	
205				PCB分析法	Ⅰ	
206				库位布局依据的标准	Ⅰ	
207				流量密度计算	Ⅲ	
208				仓库布局的方法	Ⅱ	
209				仓库作业区的功能：收发区、存储区、拆零分拣区、加工区（回收、等等）	Ⅰ,Ⅲ	
210				活动关联分析图	Ⅲ	
211				仓库及时收货的处理能力	Ⅱ	
	1	10	1	运输作业		
212				五种运输方式的对比、适用性	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	

213				运输作业流程	Ⅰ,Ⅲ	
214				运输指令内容	Ⅰ	
215				现场交接	Ⅲ	
216				在途监控技术	Ⅰ	
217				电子回单与纸质回单的比较	Ⅰ	
218				社区型TMS与传统运输管理系统的比较	Ⅰ	
219				几种常见的运输线路及计算方法	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
	1	10	2	国际货运		
220				国际货运的损失	Ⅲ	
221				国际货运的角色：发货人、收货人、货代、承运人、报关行	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
222				空运报价计算方法	Ⅱ,Ⅲ	
223				国际货运的单据分类及内容	Ⅰ	
224				信用证的理解与应用	Ⅰ,Ⅲ	
225				提单的理解与应用	Ⅰ,Ⅱ,Ⅲ	
226				国际货运主要法规的内容与理解	Ⅰ,Ⅱ	
	1	10	3	运输外包与第三方物流公司管理		
227				影响运输外包决策的因素	Ⅰ,Ⅱ	
228				自营运输与运输外包“盈亏平衡点”的计算	Ⅲ	
229				我国物流公司现状	Ⅰ,Ⅱ	